Par Laurent Benoudiz
Président du Club Expert Patrimoine

également l'être par l'ensemble des confrères, quel que soit leur mode d'exercice, en s'appuyant sur la marque « expert-comptable » promue par le Conseil Supérieur. Une marque forte permet en effet de se déplacer vers de nouveaux marchés.

Le Conseil de l'Ordre des experts-comptables région Paris Ile-de-France a ainsi donné un nouveau souffle en 2009 aux consultations fiscales organisées précédemment dans les mairies en créant un numéro d'appel gratuit pour les contribuables afin de les assister dans leurs déclarations fiscales (IR et ISF). Chaque année, le nombre d'appel augmente et les retombées médiatiques de l'opération s'amplifient (presse quotidienne, news magazine, radio,…), renforçant ainsi la légitimité des experts-comptables dans l'accompagnement des particuliers en matière fiscale et démontrant l'attente en la matière.

Le réflexe « expert-comptable » pour l'établissement de ses déclarations fiscales personnelles prendra encore un peu de temps mais le train est en marche : le relais de chaque expert-comptable permettra d'amplifier le mouvement et d'imposer notre profession comme un acteur de premier plan en matière de démarches déclaratives à finalité fiscale, sociale et administrative.

Mais peut-on et doit-on se limiter uniquement à cela ? Bien sûr que non ! L'établissement d'une déclaration d'ISF et d'une déclaration d'impôt sur le revenu est le support idéal pour aborder d'autres problématiques : la variation de patrimoine d'une année à l'autre, corrigée des effets de la réévaluation des biens, permet de déterminer le train de vie du client. Comment conservera-t-il celui-ci lors de sa retraite ? La réalisation des déclarations fiscales doit permettre de déboucher sur l'établissement d'un bilan retraite puis d'un bilan patrimonial. Le mode de détention du patrimoine du client et sa transmission sont-ils adaptés ? Ne faut-il pas envisager un apport en SCI et une transmission en nue-propriété des parts sociales ? Le statut de loueur en meublés ne serait-il pas mieux adapté à tel ou tel client ? Bref, d'expérience, je ne connais aucun client insensible à ces questions et la pratique régulière de la fiscalité personnelle permet d'aborder avec nos clients le cœur de leurs préoccupations.

Aborder ces aspects permet de changer d'angle de vue : notre client est prioritairement le chef d'entreprise et non l'entreprise lorsqu'il s'agit d'une TPE ou d'une PME.

En considérant notre positionnement sous cet angle, le marché des particuliers est bien naturellement dans le périmètre d'exercice de notre profession et l'ingénierie patrimoniale une demande croissante, réelle et solvable de leur part.

De nombreux outils seront prochainement proposés par le Conseil Supérieur et par les éditeurs de logiciels de calculs d'impôt sur le revenu et d'ISF afin de formaliser ces missions et leur facturation.

Si chacun respecte le bon dosage (un tiers de confiance, deux tiers de conseils !), nul doute que la présence des experts-comptables auprès des particuliers sera triplement gagnante : gagnante pour nos clients qui ont besoin d'accompagnement, de conseils et d'assistance sur ce sujet interdisciplinaire, gagnante pour le cabinet qui verra son marché et sa facturation croître, mais aussi gagnante pour la profession qui verra son image dans le grand public évoluer vers la réalité de notre pratique : l'expert-comptable est un expert conseil en matière fiscale, sociale, juridique et patrimoniale et non un super comptable !

Pour autant, le statut de Tiers de confiance mis en place est-il une réponse adaptée pour prendre position sur ce marché ?

Précisons préalablement que celui-ci est partagé avec les notaires et les avocats.